元気な企業を応援する
ビジネスマガジン
［ビックあきた］

9

2014
Vol.398

BIC Akita

Business
Information
Center

公益財団法人あきた企業活性化センター
Tel.018-860-5610　http://www.bic-akita.or.jp/

情熱を燃やし、挑戦を続ける。

2 経営探訪
全社一丸・顧客志向で
選ばれ続けるものづくり。
東電化工業株式会社

4 センター活用事例
秋田・川連塗 寿次郎
株式会社アプリトリップ

6 経営さぷりメント
「デザイナー」活用のススメ

8 プラザ通信
「中小企業外国出願支援事業」　ほか

ユタカな国へ
あきたびじょん
AKITAVISION

工場には「電解めっき」ラインと「無電解めっき」ラインがある。同社では太陽光発電事業にも参入し、売電によって得た利益を本業の研究開発費に充てている。

全社一丸・顧客志向で選ばれ続けるものづくり。

東電化工業株式会社

代表取締役社長 **若泉 裕明 氏**

大仙市協和に立地し、木立に囲まれた工場で行っているのは、電子部品等への「めっきによる表面処理」。1982年に県の誘致企業として設立され、操業当初は大手電機メーカーの半導体へのめっき処理がほぼ100%を占めていた。若泉裕明社長は2011年に3代目の経営者として就任。業界の変化のスピードを肌身で感じ取り、若いパワーと感性を活かしたリーダーシップで同社を力強く牽引している。

社員の結婚式では、欲しいものを必ずプレゼントするという若泉社長。社内行事も充実させ、社員との親睦を深めている。

年度ごとの目標や、個人の強みをNo.1に伸ばす目標(「これをやったらNo.1」)を、社員それぞれが掲げる。

改革の断行

かつて、同社の売上は大手の顧客1社に依存していた。現在では、経常的に取引を行っている顧客は約60社にのぼる。LED基板をはじめとする各種基板へのめっき処理を受注、売上も伸ばしている。これは若泉社長自ら新規開拓を担い、営業体制と研究開発に力を注いだ功績でもある。若泉社長は大学卒業後、シンガポールで6年間働いたのち東京にある姉妹会社での勤務を経て入社。創業者の孫であり、現会長の甥であるため、ゆくゆく経営者になることは本人も周囲も意識していた。「誰よりも仕事ができて初めて認めてもらえる」と考えていた若泉社長は、入社から5〜6年間は昼夜問わず、がむしゃらに働いたという。それまでしばらく実施していなかった新入社員の採用も再開させた。東京からやってきた若い後継者が巻き起こす新風に、多くの離反者も出た。しかし、多少強引なトップダウンも敢えて断行。若泉社長にはゆるぎない覚悟と思いがあったからだ。時代の変化についていけなければ生き残れない、“現状維持は衰退である”—そのことを身にしみて知っていたのだ。

“天国と地獄”の体験

若泉社長は、シンガポールでふたつの会社に勤めた。ひとつはローカルのプリント基板製造会社。もうひとつはめっきの薬品会社。この2社での勤務は、まさに“天国と地獄”と表現していいほど対極的な体験となった。“天国”の体験は、後者。あふれんばかりに仕事があり、充実していた。一方“地獄”の体験は、最初に就職したプリント基板の製造会社が倒産したことである。電気、水道が止められた状態で、給料を払えない従業員を動かしてギリギリまで仕事をしなければならなかった。その苦しさ、悔しさをいやというほど味わった。「人生の中で一番大きく、今の自分の考え方の根底を形成していると言える体験でした」と若泉社長。絶対にこうなってはいけない、なりたくないという思いが、改革に伴う痛みを恐れずに突き進む原動力となった。

「今がんばってくれている社員こそが、私を支えてくれる大切な仲間です。一人でも欠けたら困る、そう思っています」。今、全社一丸体制は盤石になり、進化を見せている。

社員と共に、顧客と共に

東電化工業の経営戦略は、柱がふたつある。量産品は可能な限り低価格で提供するべく生産工程を工夫すること、そして、研究開発によって付加価値の高い提案を行い、顧客がよりよい製品を世に出すために貢献すること、である。同時に、ものづくりを行う企業として、品質には真摯に向き合い、妥協しないという姿勢を貫いている。「他社から乗り換えてもらう取引先は増えているが、当社から離脱する取引先はありません」と若泉社長は言う。同社の徹底した顧客志向が支持されている証しであろう。

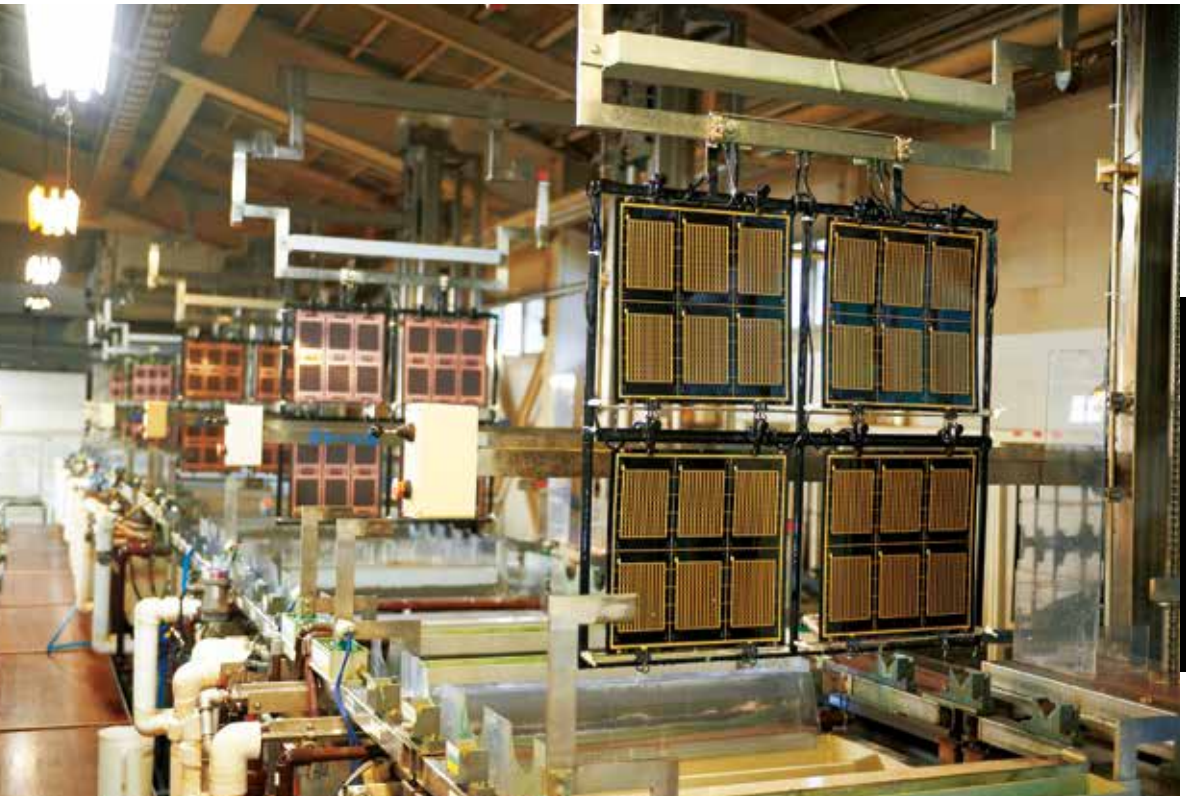
製造現場には、営業や研究開発部門の社員の姿もある。少数精鋭の組織であるため、現場が立て込んでいる場合は部門の垣根を越えて協力し合う体制を整えているのだ。現場の雰囲気は明るく、チームとして業務にあたる社風ができている。来客に対し一人ひとりがきちんと目を見て挨拶をかわす習慣が根付いてるのも印象的だ。同社で掲げているキャッチフレーズは「変革・挑戦・創造」。全社員の力を結集し、情熱を持って、時代の荒波を渡る同社の活躍に、ますます目が離せない。

目視による品質チェック。「このような繊細な作業には女性の方が向いている」と若泉社長。今後は、製造業ではまだまだ少ない女性管理職の育成にも注力していく考えがある。女性ならではの感性が新たな戦力になることに期待を寄せている。

熟練工の目だけでなく、最新の解析機器を豊富に取りそろえているのも同社の特長。めっき液と排水中の金属濃度を分析できるシステムや、表面処理皮膜の厚みと成分比を測定する装置などがある。

セラミック粉末にめっきしたサンプル。粉体にもめっきできる技術が同社にはある。

「電解めっき」ライン。
めっき加工する基板をセットし、めっき液につけて電流を流す。基板をおさえてあるクリップから電流が流れるしくみになっている。



東電化工業株式会社

〒019-2401
秋田県大仙市協和船岡字
善知鳥14番地1
Tel. 018-892-3411
Fax. 018-892-3413
http://azumadenka.co.jp

■設　立／昭和57年 3月
■資本金／94,000,000円
■売上高／10億7千万円
■従業員／70名
■事業内容／各種表面加工

伝統技法にとらわれず、漆器の新たな可能性を切り開く

秋田・川連塗 寿次郎（じゅじろう）

**漆器の木地の試作には、時間や手間、コストがかかる。
その問題を、3Dデータの検証で一気に解消。
今までにない、斬新な川連漆器を作り上げた。**

伝統を守りつつ、新商品の開発に挑戦

約800年前に武具の漆塗りから始まり、江戸時代後期には藩の保護のもと、椀や膳、重箱など日用品の漆器づくりで発展した漆器の町、湯沢市川連。国の伝統的工芸品「川連漆器」の製造に関わる工房が町のあちらこちらに点在している。その中のひとつ、明治初期創業で漆器の製造、修理、販売までを手がける「川連塗寿次郎」は、伝統的な漆器を作りつつ、現代の暮らしにマッチした“新作”の開発にも積極的な工房だ。昨年から今年にかけては、当センターのデザイン相談員の支援のもとで3Dデータの制作や形状の検証を実施し、「川連漆器」の中では珍しい楕円形型の器や外側を面取りしたカップを開発。さっそく注文を受けるなど、顧客から好評を得ている。

お客様の意見・要望に応え続ける

「新作のヒントやアイデアは、いつも“お客様の生の声”からいただく。我々にはない斬新な発想ばかりで驚かされる」と話す「寿次郎」の佐藤史幸氏。顧客との会話や、展示会に出展した際にお客様アンケートを取って開発のヒントを探っている。おととし、食器や食卓関連商品の展示販売会「テーブルウェア・フェスティバル」（会場：東京ドーム）に出展したときには「楕円形の器が欲しい」との声があった。しかし、「川連漆器」は轆轤（ろくろ）挽きの椀が主力商品であり、同心円状の成形は得意だが、それ以外の形は量産が難しい。また、試作・開発を行うにもコスト面での負担が大きく、リスクもある。木地作りの試行錯誤が長引けば、木地師の作業時間を大幅にロスする心配もあった。

3DCADによる形状検証を実施

そこでデザイン相談員は、佐藤氏の構想をもとに3DCADを使用し、最適な寸法や角度を検証。その図面を木地師に見てもらい、製法の検討や原価の算出を行った。「詳細な形状を割り出すことができたので、木地師さんの作業時間を短縮し、効率的に開発を進められた」と佐藤氏。さらに、新作のブランド構築の支援も行った。「プレゼンの表現の仕方、カタログに載せる文章や写真など、さまざまな相談にのってもらった。商品開発も大事だが“売り方”も大事だと思った」。新作のカップと楕円の器は、顧客の反応も良く、デザインの評価も上々だ。「デザインの相談を通じて視野が大きく広がった。今後もどんどん相談して、秋田を代表する新作を開発したい」。伝統の川連漆器には希望に満ちた新風が吹いている。

川連漆器・塗り部門の伝統工芸士である佐藤史幸氏。川連漆器の魅力や製造工程をFacebookやInstagramなどを使って積極的に発信している。

箸の塗りの作業。1本1本、塗って乾かしては研磨して…という作業を十数回繰り返し、丈夫で艶やかな表面に仕上げる。

デザイン相談員と打ち合わせをする佐藤氏。新作をどのようにして量産するか、どうPRしていくか、今後の戦略を検討中。

新作の楕円形の器と、外側を面取りして作ったカップ。「楕円形の器は、カレーやパスタの皿、洋菓子の菓子器など、さまざまな使い方ができる」と佐藤氏。

産業デザインに関する助言

伝統的工芸品をはじめとする県内製造業者を対象に、産業デザイン、製品開発、マーケティング等についての専門的な助言等を行います。

［お問い合わせ］
あきた企業活性化センター／知財・研究管理担当
（あきた産業デザイン支援センター）まで。

秋田・川連塗 寿次郎

〒012-0105
秋田県湯沢市川連町字大舘下山王119-3
Tel.0183-42-3576
Fax.0183-42-4616
https://www.facebook.com/jujirou

秋田発の香りビジネス
植物の香りで心地良い空間をつくる

株式会社アプリトリップ

**天然100%の精油の香りを、
企業のブランディングやマーケティング、
イメージアップに活かす。**

ビジネスを進めるうえで便利な環境

今年4月に設立、創業支援室にオフィスを構えた「株式会社アプリトリップ」は、天然100%の精油を使った香りのコンサルティングや、アロマ関連商品の企画・製作・販売、トリートメントサロンの運営などを手がける企業。「支援室は利用料が安く、さらに秋田市山王にあるという立地や“県庁内”という信頼性の高さも魅力。当社は起業したばかりで販路拡大が課題だが、その相談窓口となるあきた企業活性化センターが同じ庁舎内にあるので便利。今後は秋田県への売り込みや企画提案も積極的に行っていきたい」と話す島津ルミ子代表。現在、創業支援室にオフィス、秋田市大町にトリートメントサロンを構えている。

天然100%の精油を使った香りの演出

アロマ関連の商品を扱う店舗やアロマのトリートメントサロンは数々あるが、「アプリトリップ」のように“香りのコンサルティング”を業務の柱にする企業は県内では珍しい。「精油の香り（アロマ）は、リラックス、リフレッシュ、集中力アップ、抗菌・消臭を促す。例えば人の集まる場に、ディフューザーという専用機器で香りをほのかに漂わせて心地良い空間を作ることが私たちの仕事。それはいわば、香りの演出であり、訪れる人へのおもてなし。目的に応じた香りの選択や濃度の調整など、アロマによる空間作りをトータルコーディネートしている」。現在のクライアントは、クリニックや薬局、自動車ディーラーなど。待合室やショールームの香りの演出を手がけている。

株式会社アプリトリップ
〒010-8572 秋田県秋田市山王3丁目1-1
秋田県庁第二庁舎3F 創業支援室A-8
Tel 018-838-0744 Fax 018-838-0745
http://apritrip.co.jp
info@apritrip.co.jp
※トリートメントサロンは女性専用・完全予約制
【サロン】秋田市大町2丁目5-1
営業時間／10:00～19:00

精油とは、植物の根、葉、花、果皮などから抽出された有効成分を高濃度に濃縮したオイルのこと。

精油を調合するのは、メディカルアロマセラピストやアロマ空間デザイナーの資格をもつ、鈴木真里子氏。

「クライアントのオフィスも近くて便利。広さも十分で快適にデスクワークができている」と島津代表。

創業支援室の利用

創業や新事業分野進出を目指す意欲的な企業等に、事務スペースを提供します。インキュベーション・マネジャー等への日常的な経営相談が可能です。

［お問い合わせ］
あきた企業活性化センター／企画・総合相談担当まで。

9月1日発売開始のオリジナルアロマエッセンシャルオイル「秋田杉ブレンド」を手にする島津代表。
香りは「秋田杉ベース」、「ゆずベース」、「オレンジベース」の3種類があり、すべてに希少な秋田杉精油を使用。

「香り」で秋田の活性化に貢献したい

「例えば…」と、島津代表がデモンストレーションを行う。選んだ精油は、秋田杉をベースにヒノキ、ゆず、パインなどの精油からなる同社オリジナルの「秋田杉ブレンド」。ほんのり漂う香りはすがすがしく、まるで森林浴をしているような安らぎに包まれた。「地元の素材を活かしたい。秋田を“香りビジネス”で元気にしたい」との思いから作った天然100%の秋田杉の精油は、“秋田ブランド”の商品として注目されている。「今の子供たちは合成香料に囲まれて生きている。地元の自然の香りを通して『香育』を広めたい」と島津代表。今後は、秋田ブランドの商品を拡充させるほか、福祉・介護、スポーツ、疾病予防など多方面において精油を用いたビジネスを展開する予定で、同じ庁舎内にあるあきた企業活性化センターにはさまざまな相談をしていきたいとしている。

経営

Valuable Business Information

さぷりメント

「デザイナー」活用のススメ

貴社は「自社」の持つ「価値」を理解していますか？
その「価値」を分かりやすく伝えられていますか？
デザインの役割を理解し、うまく活用できていますか？
中小企業にとってのデザインの「役割」と、
デザイナーとの「関わり方」についてお話しさせていただきます。

情報化社会の商品価値

インターネットが普及し、あらゆる情報を手元の端末から手にすることができるようになりました。街で気になる商品を見かけたら、すぐにスマートフォンでチェック。さらに家に帰ってからパソコンを使って比較サイトで口コミや価格を調べる、という方も多いのではないでしょうか？

「情報化社会」により、求められる商品価値はカタチある「モノ」から「モノ」の「情報」へシフトしてきました。それでは、お客様のこころに伝わる、価値のある「情報」とはどのようなものでしょうか？

「モノ」から「コト」へ

「モノより思い出」というフレーズを全面に打ち出したクルマがあります。クルマの見た目や機能は控えめに、画面いっぱいに子供たちの笑顔が映し出される印象的なCMが展開されました。

「このクルマは自分も子供たちも笑顔にしてくれる！」

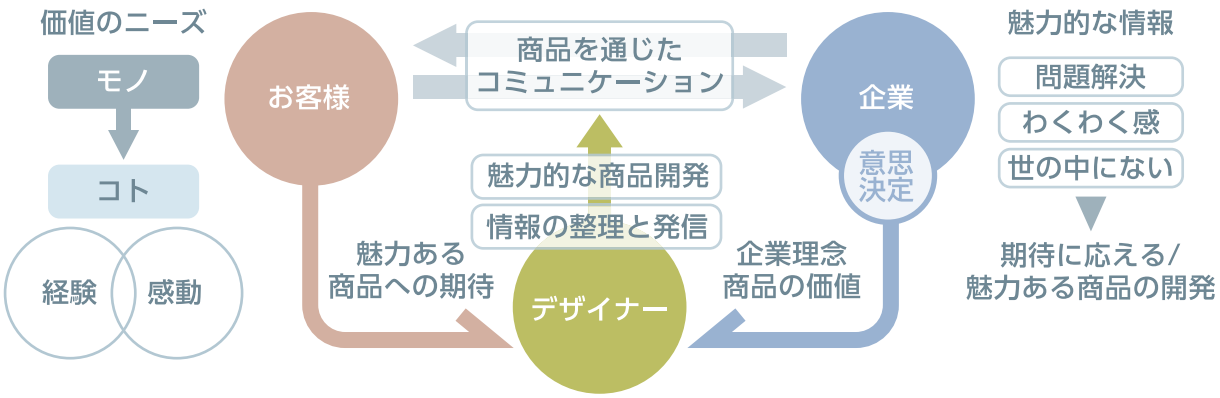
「クルマ」の価値が「クルマがもたらす経験」にシフトしたことを象徴するCMでした。「モノ」を手にした先にある「コト＝経験や感動」につながる「魅力的な情報」がお客様に伝わり、購買につながります。

お客様にとっての「魅力的な商品」とは

よく売れる商品には、3つのポイントをおさえたものが多く見受けられます。

・誰かの問題を解決している
・誰かが今よりもっとうれしくなる、楽しくなる（わくわく感）
・今まで誰もやっていない

機能性や価格などのスペックにこだわるのではなく、「私たちはお客様のために何ができるのか」、「お客様により良い価値を提供する」、「お客様は商品に何を期待しているのか」、この点にフォーカスして他社との差別化を明確にできた商品が、お客様に愛され支持されます。



味方の名はデザイナー

実はデザイナーとは、見た目のカタチを作るだけの職業ではないのです。「魅力的な情報を備えた商品」の開発にとどまらず、お客様に「魅力」がより伝わるように「情報」を整理・発信することができるのです。

企業や商品の価値を広く、ときには狭く、客観的視点に立って俯瞰します。どうしたら商品の特徴を活かすことができるのか。どんな制約があるのか。商品が持つ「魅力」とお客様が感じる「魅力」・「期待」にどれだけフォーカスできるのか。商品の「魅力」がもっとも映えるようにするためには、なにをどのように伝えたらいいか。

「誰に」、「どうしたら」、「もっとも喜んでもらえるだろう？」

自らの経験と専門知識を総動員して、商品のこと、お客様のこと、商品の「価値」を必死に考えます。企業と一緒に商品に向かい合える、強い味方がデザイナーなのです。

決定するのは企業

経験豊富で専門知識に長けたデザイナーは、情報を整理して発信するとき、商品を開発するときに強い味方になります。一方でデザイナーにものごとを依頼する際に気をつけないといけない大切なこともあります。

「ものごとを最終的に決定するのは企業」なのです。

デザイナーは、与えられた情報や制約を整理して、可能性をふくらませたデザインを創り出します。その中から、自らが歩む道を自分たちで選ばなければいけません。

デザイナーの選びかた

商品には企業の「経営理念＝考え方」が表れます。お客様が求める「経験」・「感動」と自社の「魅力」・「価値」との距離、市場における自社のポジション、目指すべき姿、社会との関わりなど自社の「考え方」に共感・理解を示してくれる、また「考え方」や「感性」に共感できるデザイナーを選択することが、優れた「商品」につながります。

どれだけ優れたセンスと技術力を持ったデザイナーと手を組んでも、企業の商品開発の方向性を共有できないと、良い結果は生まれません。

未来を切り拓くためのツールがデザイナー

「魅力的な情報を備えた商品を生み出す」こと、「商品の魅力、情報をお客様により伝わるように発信する」こと、情報化社会がさらにスピードを上げるなか、このふたつのキーワードはより重要になるでしょう。デザイナーの活用は企業の「未来」を切り拓くひとつの大きな「ツール」となる可能性を秘めています。「パートナー」として信頼のおける関係を構築していくことが、お互いの未来につながると信じています。デザインの理解とデザイナーの有効活用を検討してみてはいかがでしょうか。

フリーランス　デザイナー
高橋（たかはし）　学（まなぶ）

【略歴】
秋田県秋田市出身/東京都江戸川区在住
2001年、秋田公立美術工芸短期大学/専攻科修了後、大手家電メーカに勤務。
その後デザイン事務所勤務を経て2012年独立。
現在は工業製品やタッチパネル（GUI）のデザインをはじめ、会社案内や製品カタログなどのプロモーションツールや、技術者向けの取扱説明書のほか、2D/3Dオリジナルイラスト制作など、商品・製品の開発からセールス・マーケティングまでトータルサポート。

WEB SITE : http://www.qwantwerp.com/
E-Mail : takahashi@qwantwerp.com

あきた企業活性化センターより

平成26年度第２回「中小企業外国出願支援事業」

秋田県内の中小企業者の皆様が、外国への特許等を出願する際に係る費用の一部を助成します。

募集期間　平成26年**９月１日(月)**から**９月30日(火)**まで　※必着

助成対象者　秋田県内に事業所を有する中小企業者が、出願人となり外国特許庁へ特許等の出願を行う場合。
※申請書提出時点において日本国特許庁に既に特許出願等（PCT出願含む）を行っており、年度内に外国特許庁への出願を行う予定であることが必要です（マドリッド協定議定書に基づく国際商標登録出願については、既に日本国特許庁に対し商標出願を終えており、年度内に日本国特許庁に対し国際登録出願を行う予定があること）。
※既に外国出願手続きが完了してしまっている場合には対象となりません。**交付決定後から27年２月末までの間に出願及び経費支払いの手続きを行う**ことが必要となります。
※いわゆる「みなし大企業」については、本事業の対象となりません。

支援内容　特許・商標の**外国出願に係る経費**が対象となります。

【助成対象経費】

経費区分	経費項目
外国特許庁への出願手数料	外国特許庁への出願に要する経費
現地代理人費用	外国特許庁に出願するための現地代理人に要する経費
国内代理人費用	外国特許庁に出願するための国内代理人に要する経費
翻訳費用	外国特許庁に出願するための翻訳費用に要する経費

※日本国特許庁に支払う費用（PCT出願費用、国際商標登録出願の本国官庁手数料等を含む）については対象となりません。
※消費税及び地方消費税分は対象となりません。

【助成率】　助成対象経費の２分の１以内
※助成対象者以外の者との共有に係る特許等である場合、持分比率に応じた経費が対象となります。

【１企業当たりの上限額】　特許は上限１５０万円　　商標は上限６０万円

詳細の確認や申請書類のダウンロードについてはホームページでご確認ください
http://www.bic-akita.or.jp/

お申込み・お問合せ先
総務相談グループ　知財・研究管理担当　川辺
TEL　018(860)5614　　FAX　018(863)2390　　E-mail　kawabe@bic-akita.or.jp

あきた企業応援ファンド事業（助成金）

秋田の地域資源を活用した新商品開発または販路開拓など貴社の新たな取組を応援します！！

第2回募集期間

９月８日（月）～１０月８日（水）

お問い合わせ先
経営支援グループ　経営革新・設備資金担当
TEL　018(860)5702　　FAX　018(860)5612
募集要項・申請書はこちらから　あきた企業応援ファンド事業　検索

お知らせ

あきたエコカーフェスティバル2014のお知らせ

地球温暖化防止のためには、運輸部門での二酸化炭素排出の抑制が最も効果的と言われています。
本イベントは、環境に優しいエコカーを見て、触れて、親しんでいただくことで、エコカーに対する理解を深めていただくものです。
電気自動車をはじめとした様々なエコカーを展示する他、ご家族で楽しめるイベントも開催します。
入場無料、どなたでもご参加できます！　写真撮影もOK！　ぜひご来場ください。

日　時
9月21日(日) 10:00～16:00

場　所
エリアなかいち　にぎわい広場

主　催
秋田県、あきた次世代自動車普及促進協議会

協　力
秋田県自動車販売店協会

※展示車種、イベント内容は変更になる可能性がありますので、最新情報は秋田県ホームページをご覧ください。

美の国あきたネット　エコカー　検索

お問い合わせ先　秋田県産業労働部地域産業振興課　輸送機産業班　TEL　018(860)2242

平成26年度　労働関係助成金説明会・相談会のご案内

無料

秋田労働局、秋田県並びに労働関係団体は、雇用に関する助成金の説明会・相談会を県内4カ所で開催いたします。
企業の経営者や実務担当者、経営コンサルタントの方など、多くの皆さまのご参加をお待ちしております。

会場・開催日

秋田	北秋田	由利本荘	横手
9/16（火）	9/24（水）	9/26（金）	9/30（火）
定員80名	定員40名	定員40名	定員40名
秋田県青少年交流センター	北秋田市交流センター	由利本荘地域職業訓練センター	横手市交流センターＹＹプラザ
秋田市寺内字神屋敷3-1	北秋田市材木町2-2	由利本荘市石脇字田尻30-22	横手駅前町1-21

開催時間・内容

●**全体説明会**（13：15～15：15）
全体説明会では、参加各機関の担当者から、助成金の概要及び活用方法についてわかりやすく解説します。

●**個別相談会**（15：15～16：00）
個別相談会では、参加機関ごとに相談コーナーを設け、個別相談に応じます。

お申し込み　秋田労働局　【26.9月開催】　検索

申込用紙をダウンロードし、必要事項をご記入のうえ、秋田労働局職業対策課へFAXでお申し込みください。
各会場とも定員になり次第、締め切らせていただきます。

お問い合わせ先　秋田労働局職業安定部職業対策課　雇用開発係　山内・信太まで
TEL　018(883)0010　　FAX　018(865)6179

賛助会員広告

Advertisement

冷房機能も合体実用化した
超低温水床暖房システム

熱源は空気の熱を取り込む
ヒートポンプ式

真冬の暖房運転温水温度は
28℃～38℃

低温水化暖房のしくみ
1＞放熱温水銅管は大口径、低流速（他社比）
2＞放熱板は純アルミ製でしかも上下ダブル放熱板（特許）
3＞金属部材はすべて熱変化による伸縮が自在構造（特許）
4＞熱伝達は伝導熱の他輻射、対流作用（特許）
5＞現場に合わせて床全面設置ができる（他社比）

詳細お問合せは…
株式会社 白光社　☎0183-73-1341　担当 堀川（携帯：090-2277-9750）
秋田県湯沢市湯ノ原2-3-33
URL http://www.air-hotnal.com

創造の現場へ　～To the Fields of Creation～
★ねじと機械工具で地域社会に奉仕する
株式会社 サンワ
代表取締役　宮田　論
秋田市山王五丁目9番31号
TEL:018-863-1345　FAX:018-862-7179
HP　http://www.sanwa-akita.jp/
Facebook　http://www.facebook.com/sanwa.co.ltd

平成26年10月17日
10月18日
セリオンプラザにて
開催！！

秋田県経営品質協議会より

2014年度　第1回事例発表会

講演テーマ
「経営品質への取り組み」～女性の心をとらえる価値づくり～
滋賀ダイハツ販売株式会社（2013年度日本経営品質賞　大規模部門　受賞企業）
代表取締役社長　後藤　敬一　氏

日時　平成26年9月19日(金)　14：00～16：30

会場　秋田県産業技術センター　高度技術研究館　3階視聴覚室　（秋田市新屋町字砂奴寄4－11）

参加費　秋田県経営品質協議会会員は無料、非会員は1組織につき3,000円

申し込みは、E-mailにて　jimukyoku@aqanet.jp　（締切り／平成26年9月16日(月)）

お問い合わせ先
秋田県経営品質協議会事務局（担当：柿崎）
TEL 090-6786-1708　FAX 018-862-2101　E-mail jimukyoku@aqanet.jp

企業支援の事業カレンダー

Calendar

区分	事業等・内容	お問い合わせ先（TEL）	募集・開催の時期
設備の割賦販売・リース、助成金	**設備の割賦販売・リース** 県内の小規模事業者や中小企業が導入を希望する機械設備を当センターが購入し、長期かつ低利で割賦販売又はリースします。	あきた企業活性化センター 経営革新・設備資金担当 018-860-5702	随時募集
	あきた農商工応援ファンド事業（助成金） 中小企業者と農林漁業者等が連携した新商品の開発やその販路開拓にかかる費用を助成します。	あきた企業活性化センター 経営革新・設備資金担当 018-860-5702	11/10～12/10 募集
	あきた企業応援ファンド事業（助成金） 地域資源を活用した新商品の開発やその販路開拓、製品の高付加価値化・生産工程の合理化等の共同研究等にかかる費用を助成します。	あきた企業活性化センター 経営革新・設備資金担当 018-860-5702	9/8～10/8 募集 1/13～2/13 募集
商談会等	**秋田広域商談会** 発注企業と県内の受注企業が一堂に会した商談会を秋田市にて開催します。	あきた企業活性化センター 販路拡大担当 018-860-5623	11月26日開催
	あきた営業力強化塾 県内企業の営業力を強化するため、上記広域商談会に参加する営業担当者等を対象とした、実践的研修を２回（プレ、フォロー）にわたって開催します。	あきた企業活性化センター 販路拡大担当 018-860-5623	11/10、12/8～9 開催
	営業戦略策定研修 県内ものづくり企業の経営者、管理者、営業責任者等を対象に、営業戦略の立案、実践、検証、プレゼンテーションスキルの向上についての研修を行います。	あきた企業活性化センター 販路拡大担当 018-860-5623	２月開催予定
	個別マッチング商談会 具体的な発注案件を持つ発注企業を個別に招へいし、県内企業との個別商談会を開催します。	あきた企業活性化センター 販路拡大担当 018-860-5623	随時開催
	首都圏・中京・東北地区発注等情報報告会 首都圏等で販路開拓アドバイザーが収集した発注企業の情報を県内企業に提供する報告会を開催します。	あきた企業活性化センター 販路拡大担当 018-860-5623	10月28日開催
	食のビジネスマッチング商談会 県内食品関連企業等の持つ技術シーズと首都圏の大手食品関連メーカーのニーズとのマッチング機会を提供するとともに、全国展開を図る新たな商品開発を促進するため、秋田市においてマッチング商談会を開催します。	あきた企業活性化センター ものづくり支援担当 018-860-5623	10月23日開催
	秋田発の食シーズ情報交換会 県内の食品産業を担う行政、大学、公設試等で保有している独自の研究シーズを上記ビジネスマッチング商談会へ招聘する大手食品関連メーカーの皆様に紹介し、情報交換を行います。	あきた企業活性化センター ものづくり支援担当 018-860-5623	10月24日開催
	ビジネスプランコンテスト これまでにない新商品・新サービスの提供など、革新的で独創性のあるビジネスプランを持つ起業家を発掘するため、ビジネスプランコンテストを開催し、起業に結びつくよう集中的な支援を行います。	あきた企業活性化センター 企画・総合相談担当 018-860-5610	9月／2次審査会予定 11月／最終審査会予定

平成26年9月1日現在（予定を含む）

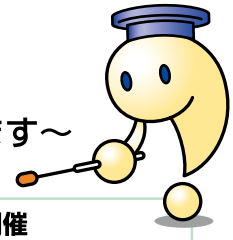
2014 Vol.398 9 BIG Akita

知財活動を弁理士がサポート!

日本弁理士会東北支部は、青森・岩手・宮城・秋田・山形・福島の
東北6県の弁理士により組織され、皆様の知的財産活動をサポートします。

無料相談をご活用ください!

～知的財産に関する専門家“弁理士”が無料で相談に応じています～

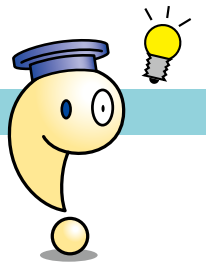


日本弁理士会 東北支部と秋田県発明協会との共催による
無料発明相談会

●開催時間：13:00～16:00（全日程共通）

開催日	会 場	相談員
H26.9.25㈭	湯沢市役所	佐々紘造 弁理士
H26.10.16㈭	大館商工会議所	齋藤昭彦 弁理士
H26.11.27㈭	由利本庄市役所	熊谷　繁 弁理士
H26.12.11㈭	能代商工会議所	齋藤博子 弁理士
H27.3.5㈭	大館商工会議所	佐々紘造 弁理士
H27.3.19㈭	由利本庄市役所	齋藤昭彦 弁理士

◆事前予約制（下記までお申込ください）
◆相談時間は、1回約40分です



お問合せ・お申し込み

秋田県発明協会事務局
電話　：018-860-2246
FAX　：018-860-3887
メール：info@hatsumei-akita.jp

東北支部室で開催
特許・意匠・商標なんでも110番

開催日時

毎週火曜日13:00～16:00
（但し、祝日、12月28日～翌年1月7日は除く）

会　場

日本弁理士会 東北支部室

◆事前予約制（下記までお申込ください）
◆相談時間は、1回約30分です

お問合せ・お申し込み

日本弁理士会 東北支部
電話　：022-215-5477
FAX　：022-215-5478
メール：info-tohoku@jpaa.or.jp

弁理士とは…　こんな業務をしています

1 あなたが発明・考案をしたとき
〔特許権・実用新案権の取得〕

2 あなたが物品のデザインを考えたとき
〔意匠権の取得〕

3 あなたが商品またはサービスのマークを考えたとき
〔商標権の取得〕

4 あなたが外国へ出願するとき
〔外国特許権・商標権などの取得〕

5 権利について争いがあるとき
〔審判・訴訟〕

6 あなたの権利を侵害する物品が輸出入されるとき
〔輸出入差止め〕

7 あなたが実施したい方法や物が、他人の権利にふれるのではないかと心配なとき
〔鑑定・判定〕

8 あなたが契約を締結したり媒介や相談を希望するとき
〔売買・ライセンス〕

知的財産とは…

特　許
新しいアイデア、発明

実用新案
ものの形状等に関する考案

意　匠
デザイン

商　標
ブランド・トレードマークなど

著作権等
著作物や商号なども知的財産

Japan Patent Attorneys Association
JPAA 日本弁理士会 東北支部

日本弁理士会東北支部　検　索

〒980-0014
宮城県仙台市青葉区本町3-4-18 太陽生命仙台本町ビル5階
電話：022-215-5477　FAX：022-215-5478
メール：info-tohoku@jpaa.or.jp

平成26年9月1日発行　9月号　編集・発行／公益財団法人 あきた企業活性化センター　〒010-8572 秋田市山王三丁目1番1号 Tel.018-860-5610 Fax.018-863-2390
本誌は、賛助会員への配布となっております。購読を希望される場合は、上記までお申し込みください。　印刷：秋田中央印刷株式会社